

ZARZĄDZANIE PORTAMI LOTNICZYMI W KONKURENCYJNYM OTOCZENIU

Biznes dla wszystkich czy biznes dla wybranych

Organizatorzy



ZWIĄZEK REGIONALNYCH PORTÓW LOTNICZYCH
POLISH REGIONAL AIRPORTS ASSOCIATION



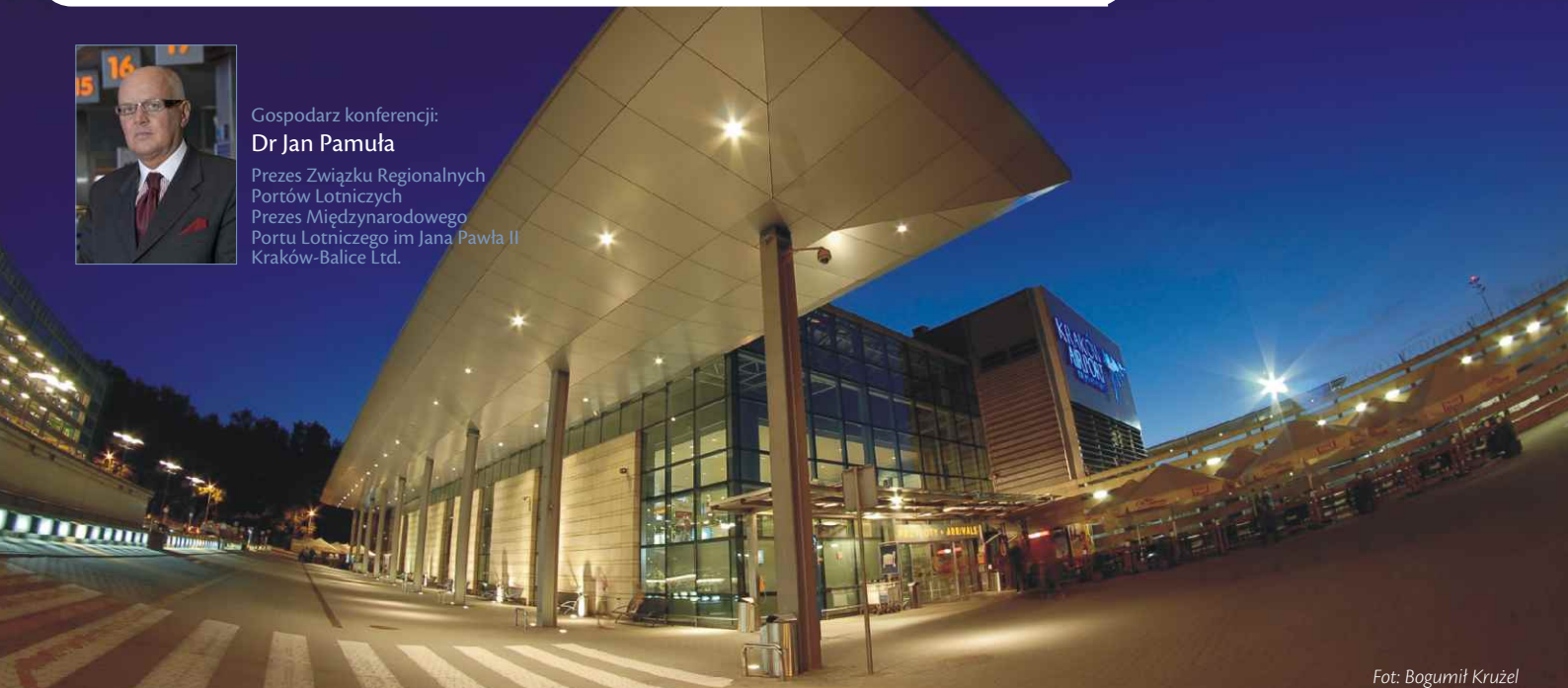
centrum
szkoleniowe



Gospodarz konferencji:

Dr Jan Pamuła

Prezes Związku Regionalnych
Portów Lotniczych
Prezes Międzynarodowego
Portu Lotniczego im. Jana Pawła II
Kraków-Balice Ltd.



Fot: Bogumił Krużel

Gdzie i kiedy

Qubus Hotel
Nadwiślańska 6, Kraków

10-11 marca 2011

NAJWAŻNIEJSZE ZAGADNIENIA

Centralny Port Lotniczy dla Polski a regionalne porty lotnicze

Jak uniknąć problemów przy przekształcaniu lotnisk powojennych
w cywilne porty lotnicze

Linie lotnicze, lotniska i władze - partnerzy z wyboru czy z konieczności

Sukces marketingu w burzliwych czasach na przykładzie Zurich Airport

Udział przewoźników sieciowych i przewoźników niskotaryfowych
w rozwoju regionalnego transportu lotniczego.

Multimodalna dostępność portu lotniczego w warunkach konkurencji:
luksus czy konieczność

Zrozumieć potrzeby linii lotniczej: A-CDM (Airport Collaborative
Decision Making) jako strategiczne narzędzie zarządzania w transporcie
lotniczym

Port lotniczy łącznikiem regionu ze światem

Warsztaty:

Marketing w transporcie lotniczym

DO UDZIAŁU ZAPRASZAMY

Linie lotnicze

Zarządy portów lotniczych

Otoczenie prawno-konsultingowe i finansowe branży
lotniczej

Przedstawiciele departamentów i wydziałów
odpowiedzialnych za rozwój regionalny, infrastrukturę,
pozyskanie funduszy unijnych, nadzór właścicielski,
marketing

Organizacje i stowarzyszenia zainteresowane rozwojem
branży lotniczej

Przedstawiciele samorządów: marszałków, prezydentów,
burmistrzów, starostów

Firmy oferujące produkty i usługi na potrzeby lotnictwa

Przedstawiciele instytucji rządowych odpowiedzialnych za
rozwój transportu lotniczego

Patron honorowy



Ministerstwo Infrastruktury
Ministry of Infrastructure

Patroni medialni



ZARZĄDZANIE PORTAMI LOTNICZYMI W KONKURENCYJNYM OTOCZENIU

Biznes dla wszystkich czy biznes dla wybranych

Qubus Hotel, Nadwiślańska 6, Kraków
10-11 marca 2011

Udział w konferencji i warsztatach ma na celu **dostarczenie uczestnikom kompleksowej wiedzy, umiejętności oraz narzędzi** od których zależy **sukces komercyjny regionalnych portów lotniczych**, m.in.:

- Umiejętność oceny korzyści i skali ryzyka rozwoju transportu lotniczego w regionie
- Wiedza z zakresu wykorzystania narzędzi analitycznych do analiz popytu i zmniejszenia ryzyka inwestycyjnego
- Praktyczne podejście do metod zwiększenia efektywności marketingu portów lotniczych
- Wykorzystanie doświadczenia zachodnich ekspertów do planowania współpracy pomiędzy portem lotniczym, linią lotniczą a regionem

Prelegenci:

Urs Brüttsch,

Dyrektor Departamentu
Rozwoju Międzynarodowego,
Zurich Airport

Anna Dąbrowska,

Prezes
Centrum Analiz
Transportowych
i Infrastrukturalnych,
Warszawa

Aleksander Domaradzki,

Partner Zarządzający
DGL Polska

Przemysław Dwojak,

Dyrektor
GfK Polonia, Warszawa

Dr Markus Franke,

Prezes
Franke Aviation
& Transportation Consulting

Krzysztof Kapis,

Dyrektor Departamentu
Lotnictwa, Ministerstwo
Infrastruktury, Warszawa

Tadeusz Jarmuziewicz,

Sekretarz stanu
w Ministerstwie Infrastruktury

Wolfgang Kurth,

Partner ADVOLAR,
Hanower

Dr Benedikt Mandel,

Prezes MKmetric,
Karlsruhe

Dr Jan Pamuła,

Prezes Międzynarodowego
Portu Lotniczego
Kraków – Balice

Gen. Henryk Pietrzak,

Ministerstwo Obrony
Narodowej, Warszawa

Marcin Piróg,

Prezes Zarządu
PLL LOT

oraz

Mariusz Szpikowski,

Prezes
Air Italy Polska



Fot: Bogumił Krużel

ZARZĄDZANIE PORTAMI LOTNICZYMI
W KONKURENCYJNYM OTOCZENIU

Biznes dla wszystkich czy biznes dla wybranych

Organizatorzy



ZWIĄZEK REGIONALNYCH PORTÓW LOTNICZYCH
POLISH REGIONAL AIRPORTS ASSOCIATION



centrum
szkoleniowe

Dzień pierwszy

08:30-09:30 **Rejestracja uczestników i poranna kawa**

09:30-9:35 **Powitanie uczestników**

Aleksander Domaradzki, Partner zarządzający DGL Polska

09:35-09:45 **Wystąpienie przedstawiciela Rządu RP**

Tadeusz Jarmuzewicz, Sekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury

09:45-09:55 **Słowo gospodarza konferencji**

Dr Jan Pamuła, Prezes ZRPL i Prezes MPL Kraków

Wizytówka MPL Kraków – krótka prezentacja

09:55-10:00 **Wprowadzenie prowadzącego konferencję**

Aleksander Domaradzki, Partner zarządzający DGL Polska

Sesja I – Podstawy biznesu

10:00-10:30 **Centralny Port Lotniczy dla Polski a regionalne porty lotnicze**

Krzysztof Kapis, Dyrektor Departamentu Lotnictwa, Ministerstwo Infrastruktury, Warszawa

Prezentacja wyników studium „Lotnisko Centralne dla Polski – prace analityczne” wykonanego w roku 2009-2010 na zamówienie Ministerstwa Infrastruktury przez konsorcjum PricewaterhouseCoopers, Oliver Wyman, MKmetric i DFS Deutsche Flugsicherung.

10:30-11:00 **Przekształcanie lotnisk powojennych w cywilne porty lotnicze**

Gen. Henryk Pietrzak, Ministerstwo Obrony Narodowej, Warszawa

Proces przekazywania lotnisk powojennych w ręce samorządów w celu przekształcenia w cywilne porty lotnicze jest na finiszu. Władzom regionalnym przekazano 17 z 20 lotnisk objętych programem. Zamierzeniem rządu jest wspieranie rozwoju regionalnego transportu lotniczego w celu poprawy dostępności regionów. Przekształcanie lotnisk powojennych w lotniska cywilne jest najbardziej efektywnym sposobem ich wykorzystania, bowiem dzięki temu stają się katalizatorem rozwoju gospodarczego i generują nowe miejsca pracy.

11:00-11:30 **Linie lotnicze, lotniska i regiony - partnerstwo w wyborze czy z konieczności**

Wolfgang Kurth, ADVOLAR, wcześniej CEO for Hapag Lloyd Flug, HLX, DBA, CMO Air Berlin and CEO of Air Berlin Technik Ltd.

Jak bliska powinna być współpraca portu lotniczego z linią lotniczą? Czy lepiej mieć ścisłą współpracę z jednym partnerem, czy może lepsza jest dywersyfikacja? W jakim stopniu rozwój sieci połączeń i rozwój portu lotniczego jest wspólnym przedsięwzięciem? Jaka jest rola samorządów regionalnych?

11:30-12:00 **Multimodalna dostępność portu lotniczego w warunkach konkurencji: luksus czy konieczność**

Anna Dąbrowska, prezes Centrum Analiz Transportowych i Infrastrukturalnych, Warszawa

Wpływ czasu dojazdu do portu lotniczego na popyt i obszar ciążenia. Różnicowanie wpływu infrastruktury drogowej i kolejowej na wielkość i strukturę popytu w obszarze ciążenia. Modelowanie dostępności portu lotniczego z uwzględnieniem zmian czynników socjo-ekonomicznych oraz wpływu przepustowości na czas dojazdu jako narzędzie wymiarowania inwestycji umożliwiające uzyskanie zgodności projektów infrastrukturalnych ze strategiami rozwoju samorządu i portu lotniczego

12:00-12:30 **Przerwa na kawę**

Sesja II – Codzienny biznes

12:30-13:00 **Udział przewoźników sieciowych i przewoźników niskotaryfowych w rozwoju regionalnego transportu lotniczego.**

Dr Markus Franke, Prezes Franke Aviation & Transportation Consulting, wcześniej partner w Oliver Wyman Consulting and Booz & Co

Wpływ linii lotniczych na rozwój portów lotniczych i wzrost zamożności obsługiwanych przez nie regionów. Wpływ siatki połączeń na dostępność regionu w kontekście kształtowania warunków rozwoju gospodarczego. Jakie działania są niezbędne dla zapewnienia zrównoważonego rozwoju portu lotniczego? Ocena krytycznych warunków sukcesu z punktu widzenia przewoźników sieciowych i przewoźników niskotaryfowych

13:00-13:30 **Zurich Airport – sukces marketingu w burzliwych czasach**

Urs Brüttsch, Dyrektor Departamentu Rozwoju Międzynarodowego, Zurich Airport

Upadek linii Swissair w roku 2001 oznaczał dla Zurich Airport realizującego największe w dotychczasowej w historii plany rozbudowy utratę przewoźnika dominującego. Jak pokonano kryzys i jak osiągnięto pozycję jednego z najlepiej rozwijających się portów lotniczych w Europie? Jaka była rola marketingu i jakie działania przesądziły o sukcesie? Znaczenie partnerstwa z linią lotniczą oraz porozumień o współpracy przy kreatywnym wsparciu marketingu przedstawione zostanie na przykładach z praktyki Zurich Airport.

13:30-14:00 **AeroSvit – wiodąca linia lotnicza Ukrainy**

14:00-14:45 **Lunch**

14:45-15:15 **Polskie Linie Lotnicze LOT – nowy start**

Marcin Piróg, Prezes Zarządu PLL LOT

15:15-15:45 **„Trójkąt bermudzki” polskiego transportu lotniczego – porty lotnicze, linie lotnicze i polityka**

Mariusz Szpikowski, Prezes Air Italy Polska, Warszawa

Polska – jeden z najbardziej interesujących rynków transportu lotniczego w Europie jest obsługiwana głównie przez zagraniczne linie lotnicze. Dlaczego przewoźnicy zarejestrowani w Polsce nie mogą osiągnąć sukcesu? Dlaczego w Polsce, kraju z korzystnym położeniem geograficznym o dużej powierzchni i dużym zaludnieniu nie ma ani własnego znaczącego operatora czarterowego ani tanich linii lotniczych? Czy głównym powodem braku sukcesu jest zależność od ciągle się rozwijającego rynku czy też brak myślenia strategicznego?

15:45-16:30 **Dyskusja panelowa – port lotniczy łączący regiony ze Światem**

Moderacja: Aleksander Domaradzki,

Dyskutanci: Dr Markus Franke FATC, Düsseldorf

Krzysztof Kapis, Dyrektor Departamentu Lotnictwa, Ministerstwo Infrastruktury, Warszawa

Wolfgang Kurth, CEO ADVOLAR, Hannover, D

Marcin Piróg, Prezes Polskie Linie Lotnicze LOT, Warszawa

Mariusz Szpikowski, Prezes Air Italy Polska, Warszawa

Przedstawiciele Związku Regionalnych Portów Lotniczych

Czy lotniska regionalne są bramami regionów? Jeżeli nie, to dlaczego? Jakie są bariery? Co trzeba zmienić? Czy inwestycje na EURO 2012 stały się katalizatorem rozwoju? Jak są zadania dla portów lotniczych, samorządów regionalnych i linii lotniczych? Czy jest miejsce dla nowych portów lotniczych lotnisk poza siecią TEN-T?

16:30-17:00 **Pytania uczestników - odpowiedzi panelistów**

Moderacja: Aleksander Domaradzki



ZARZĄDZANIE PORTAMI LOTNICZYMI W KONKURENCYJNYM OTOCZENIU

Biznes dla wszystkich czy biznes dla wybranych

Organizatorzy



ZWIĄZEK REGIONALNYCH PORTÓW LOTNICZYCH
POLISH REGIONAL AIRPORTS ASSOCIATION



centrum
szkoleniowe

Fot: Artur Badoń

Dzień drugi

Sesja III – Innowacyjne rozwiązania dla portów lotniczych

09:00-09:30 **Zrozumieć potrzeby linii lotniczej - A-CDM (Airport Collaborative Decision Making) jako strategiczne narzędzie zarządzania w transporcie lotniczym**

Jan Kroh, jPALIO, Warszawa

Strategiczne znaczenie informacji w zarządzaniu procesami technologicznymi w porcie lotniczym. A-CDM jako platforma współdzielenia informacji w czasie rzeczywistym oraz wspomaganie procesów decyzyjnych wszystkich służb w celu zagwarantowania zadanej punktualności niezbędnej dla maksymalizacji przepustowości w porcie lotniczym jak i w przestrzeni powietrznej w każdym warunkach. Doświadczenia praktyczne i problemy projektowania i wdrażania.

09:30-10:00 **Inteligentny system RFiD dla zastosowań lotniskowych – śledzenie pasażerów, bagażu i sprzętu lotniskowego**

Dr Artur Hanc, Prezes EC Electronics, Kraków

Zapewnienie bezpieczeństwa na lotnisku wymaga aby w systemach informatycznych bagaż zawsze był przyporządkowany do pasażera. W przypadku, jeżeli pasażer po odprawie biletowo-bagażowej nie znalazł się na pokładzie samolotu konieczne jest wyładowanie bagażu. Przedstawiony system umożliwi szybką identyfikację bagażu w lukach samolotu.

10:00-10:30 **Zarządzanie Relacjami z Klientami (CRM) z wykorzystaniem awatarów, kiosków i smartfonów**

Romuald Chazbijewicz, Prezes NetTechnology, Warszawa

W interesie pasażerów ścisła współpraca linii lotniczych i portów lotniczych musi być rozszerzona poza obszar portu lotniczego i dążyć do uproszczenia i ułatwienia podróży w zakresie „od-drzwi-do-drzwi”. Wymaga to konsekwentnego wykorzystania w systemach CRM nowych kanałów komunikacyjnych oraz mediów społecznościowych („many to many marketing”) jak również zapewnienia prostych i przyjaznych dla użytkownika interfejsów do systemów informatycznych linii lotniczej i portu lotniczego. Różne kanały komunikacyjne wymagają zastosowania odmiennych awatarów. NetTechnology oferuje wszystkie typy.

10:30-11:00 **Zastosowanie UAV do automatycznej kontroli granic lotniska**

Dr Grzegorz Chmaj, UAVS Polska, Kraków

Ochrona granic lotniska wymaga dużej liczby personelu. Powstaje pytanie, czy możliwa jest automatyzacja zadań ochrony? Jak zastosować bezałogowe urządzenia latające do wspomaganie ochrony granic lotniska? Odpowiedzią na postawione pytanie jest bezałogowy śmigłowiec niewielkich rozmiarów.

11:00-11:30 **Przerwa na kawę**

Sesja IV – Business intelligence dla portów lotniczych i linii lotniczych

11:30-12.10 **SABRE Airport Data Intelligence (ADI)**

Christophe Ritter, Partner, Sabre Airline Solutions

Jaką strategię przyjąć w warunkach konkurencji? Jak zaprezentowałaś się linii lotniczej z najlepszej strony? Jaka jest zależność przychodów od strumieni ruchu? Jak najlepiej wykorzystać system ADI? Jak zbudować dokumentację dla linii lotniczej z wykorzystaniem globalnej bazy danych systemu ADI wraz z przedstawieniem informacji odróżniających od konkurujących portów lotniczych.

12:10-12:50 **Dane i narzędzia analityczne dla planowania biznesowego w porcie i linii lotniczej**

Mangesh Kanjalkar - Commercial Manager OAG Aviation, UK

W warunkach zmian na rynku transportu lotniczego, postępującej liberalizacji, narastającej konkurencji rozwój siatki połączeń staje się jednym z najbardziej istotnych zadań zarządów lotnisk. Skuteczna strategia wymaga doskonałej znajomości rynku, co wymaga właściwego doboru danych i zastosowania odpowiednich narzędzi analitycznych.

12:50-13:40 **Prognozowanie popytu na dynamicznych rynkach w transporcie lotniczym z niepełnymi danymi na dynamicznych rynkach**

Dr Benedikt Mandel, MKmetric Karlsruhe, Niemcy

Malejąca wierność odwzorowania rynku przewozów lotniczych danymi własnymi sektora utrudnia prognozowanie przyszłych zachowań podróżnych. Symulacje multimodalne uwzględniają wpływ konkurencji (współdziałania) innych gałęzi transportu w ujęciu regionalnym. Symulacyjne metody analizy multimodalnej umożliwiają ograniczenie ryzyka nowych tras oraz większą niezależność i elastyczność taktycznych, strategicznych i politycznych analiz prognostycznych rynku lotniczego.

13:40-14:20 **Zastosowanie geomarketingu do lokalizacji popytu w regionie**

Przemysław Dwojak, GfK Polonia, Warszawa

Analiza rozmieszczenia geograficznego potencjalnych klientów oraz wartościowanie źródeł popytu na podróże uwzględniające różne źródła danych (jak np. sprzedaż, ankietowanie, zamożność, miejsce zamieszkania i czasy przejazdu). Narzędzia do budowania optymalnej strategii marketingowej dla transportu lotniczego

14:20-15:00 Podsumowanie sesji IV – Pytania i odpowiedzi

15:00-15:45 **Lunch**

15:45-16:30 **Dyskusja panelowa – Jak wiele innowacyjności potrzebuje transport lotniczy?**

Moderator: Aleksander Domaradzki, Partner zarządzający DGL Polska

Prelegenci: Romuald Chazbijewicz, CEO NetTechnology, Waryawa

Artur Hanc PhD, CEO EC Electronics, Kraków

Mangesh Kanjalkar - Commercial Manager OAG Aviation, Wielka Brytania

Jan Kroh, CEO jPalio Business Solutions, Warszawa

Benedikt Mandel PhD, CEO MKmetric Karlsruhe, Niemcy

Christophe Ritter, Senior Partner, Sabre Airline Solutions, Francja

16:30-17:00 **Pytania i odpowiedzi – otwarta dyskusja z prelegentami**

Moderator: Aleksander Domaradzki, Partner zarządzający DGL Polska

Zakończenie konferencji



Dziękujemy krakowskim spotterom za piękne zdjęcia

Fot: Wojciech Stawski

ZARZĄDZANIE PORTAMI LOTNICZYMI W KONKURENCYJNYM OTOCZENIU

Biznes dla wszystkich czy biznes dla wybranych

Organizatorzy



ZWIĄZEK REGIONALNYCH PORTÓW LOTNICZYCH
POLISH REGIONAL AIRPORTS ASSOCIATION



centrum
szkoleniowe

Warsztaty: Marketing w transporcie lotniczym

Sesja równoległa dla zarejestrowanych uczestników

Moderator: Sebastian Gościński, PricewaterhouseCoopers, Warszawa

Wicedyrektor Regionalny Transport Lotniczy (kraje Europy Środkowo-Wschodniej)

09:00-09:20 Wprowadzenie do obrotu lotniska i marketingu linii lotniczych

Sebastian Gościński, PricewaterhouseCoopers

- Planowanie i marketing na zmieniających się rynkach
- Linie lotnicze: modele biznesowe, ekonomia, dystrybucja, sprzedaż
- Prognozowanie ex-post i ex-ante dla tras i siatki,
- Prowadzenie biznesu
- Współpraca czy konkurencja
- Tanie linie lotnicze
- Płacić czy nie płacić?

09:20-10:20 Przygotowanie i akwizycja nowych tras – praktyczne rozwiązania

Tony Griffin – Wiceprezydent, Airport Strategy and Marketing Limited (ASM), UK

Działania portu lotniczego przy planowaniu nowych kierunków. Jaki zakres współpracy portu lotniczego i linii lotniczej jest niezbędny dla osiągnięcia sukcesu? Jaka ma być rola samorządów lokalnych oraz służb i firm działających na lotnisku. Strategie prezentacji i negocjacji z liniami lotniczymi. Wykorzystanie „nowych mediów” w marketingu.

10:20-11:20 x-via web : Analizy rynków i symulacje nowych tras on-line

Oliver Schnell, starszy analityk, MKMetric, D

Jak wykonać solidną prognozę rynku z dla nowych tras w skomplikowanej sytuacji rynkowej przy pełnej konkurencji? Rozwiązanie polega na całościowym ujęciu procesów rynkowych z uwzględnieniem strony popytu i podaży. Szybkie analizy obszaru ciężenia i nowych tras dla każdego portu lotniczego w Europie. Szybkie i łatwe prognozowanie potencjału rynkowego nowych tras. Symulacja dla tras i siatki połączeń.

11:20-12:00 Partnerstwa strategiczne jako podstawa marketingu zorientowanego na klientów

Anette Ulmer, Wiceprezydent International Business Development, Zurich Airport

W jaki sposób strategiczne partnerstwa mogą przyczynić się do realizacji niezbędnych zmian strategii portu lotniczego i pozyskania nowych grup celowych? Jakie kryteria należy uwzględnić przy budowaniu strategicznego partnerstwa? Jakie warunki muszą być spełnione aby partnerstwo strategiczne było korzystne dla wszystkich uczestniczących podmiotów i jak zapewnić ich trwałość?

12:00-12:30 Przerwa na kawę

12:30-13:00 Service Level Agreements jako strategiczne narzędzie marketingowe

Radosław Paruzel, Wiceprezes ds. operacyjnych, LOT Services, Warszawa

Dobra umowa SLA może generować zyski dla portu lotniczego, linii lotniczej i agenta obsługi naziemnej. Co należy uwzględnić, aby umowa między linią lotniczą i agentem zapewniła poprawę satysfakcji pasażerów, również w przypadku zakłóceń? Jakie warunki muszą być spełnione, aby port lotniczy był bardziej atrakcyjny dla przewoźnika? Jak ważna jest doskonałość operacyjna agenta obsługi naziemnej?

13:00-13:45 Systemowe podejście do rozwoju połączeń czarterowych

Mariusz Szpikowski, Prezes Air Italy Polska, Warszawa

Konkurencja przewoźników czarterowych spoza Unii Europejskiej powinna motywować do zwiększania efektywności planowania. Konieczna jest współpraca wszystkich stron zainteresowanych rozwojem połączeń czarterowych. Bez współdziałania nie jest możliwe zmniejszenie ilości pustych przelotów powodujących niepotrzebny wzrost cen. Konieczne jest wspólne podejście do planowania tras, rozkładu lotów i rotacji jako kluczowych czynników, od których zależy sukces.

13:45-14:30 Budowanie realcji linia lotnicza – port lotniczy. Doświadczenia Qatar Airways

Marcin Celejewski – w latach 2008-2010 zarządzający siatką w Qatar Airways

Znaczenie zgodnej współpracy pomiędzy linią lotniczą, portem lotniczym i regionem dla uzyskania korzyści przez wszystkich uczestników w celu dalszego rozwoju biznesu. Formy współpracy w zależności od rodzaju projektu: połączenia istniejące czy planowane. Konieczność uwzględnienia wielkości partnera (regionalny port lotniczy – mała, srenia i duża linia lotnicza, główny port lotniczy – dominująca linia lotnicza). Konieczność kreatywnej interakcji. Problemy zmniejszające szanse na sukces.

14:30-15:30 Dyskusja i wnioski podsumowujące

Sebastian Gościński, PricewaterhouseCoopers



ZARZĄDZANIE PORTAMI LOTNICZYMI W KONKURENCYJNYM OTOCZENIU

Biznes dla wszystkich czy biznes dla wybranych

Organizatorzy



ZWIĄZEK REGIONALNYCH PORTÓW LOTNICZYCH
POLISH REGIONAL AIRPORTS ASSOCIATION



centrum
szkoleniowe